



OBJECTIFS

- Assurer la gestion opérationnelle.
- Organiser des projets d'action commerciale et de management.
- Gérer l'offre de produits et de services.
- Développer une relation pérenne avec la clientèle.
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Sens du contact et de la relation client.
- Capacité à communiquer.
- Autonomie et adaptabilité.
- Esprit d'analyse et de synthèse.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence délivrée par le CNAM, Commerce, Vente, Marketing Digital au Campus Saint-Charles Sainte Croix.
- Licences professionnelles (Commercialisation, Communication, Banques et Assurances...)
- École de commerce.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Début de carrière : Vendeur conseil, Chargé de clientèle, Assistant chef de rayon ou animateur des ventes, Responsable e-commerce, drive ou caisse.
- Poursuite : Poste à responsabilités et fonctions d'encadrement, Manager de rayon, Chef de secteur ou Directeur de magasin.

ACCESSIBILITÉ

- Une référente handicap au services des personnes en situation de handicap.
 - Aide à la mise en place d'aménagement de la formation et/ou des examens.
- Contact : Charline JACQUINOT
Mail : cfp@stcharles-stcroix.org

BAC+2

FORMATION SCOLAIRE OU ALTERNANCE



PRÉREQUIS

- Avoir entre 16 et 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap).
- Être titulaire du baccalauréat.
- Avoir le goût du contact, l'élan pour vendre, l'enthousiasme pour s'engager en équipe dans des projets, avoir de la méthode et de la rigueur.

VALIDATION

- Épreuves finales écrites et orales.
- Contrôle en cours de formation, CCF.
- Brevet de Technicien Supérieur de niveau 5 (BAC+2).

DURÉE ET RYTHME

En alternance :

- Début de la formation en septembre de chaque année
- Rythme 3 jours en entreprise, 2 jours en cours
- Formation de 1350 heures sur 2 ans
- Contrat d'apprentissage de 24 mois

STAGES SCOLAIRES

- 8 semaines en première année.
- 7 semaines en deuxième année.

COUT DE LA FORMATION

- Les frais de formation sont pris en charge par l'Opérateur de Compétences suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.

LA FORMATION EST GRATUITE POUR LES ALTERNANTS.

LA RÉMUNÉRATION

	1 ^{re} année	2 ^{ème} année
-18 ans	27% du SMIC	29% du SMIC
De 18 à 20 ans	43% du SMIC	51% du SMIC
De 21 à 25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC
Dès 26 ans	100% du SMIC	

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se tient en présentiel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Cours magistraux.
- Travaux dirigés, travaux pratiques.
- Études de cas.

MOYENS TECHNIQUES :

- Accès au Wifi sur tout le campus.
- Vidéo projecteur, imprimante dans chaque salle du campus.
- Salle dédiée à la formation.

PROGRAMME DE FORMATION ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Le diplôme s'articule autour d'enseignements généraux et d'enseignements professionnels.

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Compétences évaluées : Compréhension. Communication écrite adaptée. Argumentation.
- Évaluation : Épreuve ponctuelle écrite.

COMMUNICATION EN LANGUE ÉTRANGÈRE ANGLAIS

- Compétences évaluées : Compréhension communication orale et écrite.
- Évaluation : Epreuve ponctuelle écrite Oral : contrôle en cours de formation.

PROGRAMME DE FORMATION ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Compétences évaluées : Analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée. Exploitation d'une base documentaire. Proposition de solutions argumentées. Établissement d'un diagnostic. Prise de décisions opérationnelles. Expositions de ses analyses et de ses propositions de manière cohérente et argumentée.
- Évaluation : Épreuve ponctuelle écrite.

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE-CONSEIL

- Veille informationnelle, études commerciales, collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, vente-conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de services, fidélisation de la clientèle, développement de clientèle.
- Évaluation : contrôle en cours de formation.

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Adaptation de l'espace commercial, élaboration et adaptation en continu de l'offre de produits et de services, développement des performances de l'espace commercial, conception et mise en place de la communication commerciale et évaluation de l'action commerciale.
- Évaluation : contrôle en cours de formation.

GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gestion des opérations courantes, prévision et budgétisation de l'activité, analyse des performances. Évaluation : contrôle en cours de formation Management de l'équipe commerciale.
- Recrutement, organisation du travail, animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.
- Évaluation : Épreuve ponctuelle écrite.

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organisation du travail de l'équipe commerciale
- Recrutement des collaborateurs
- Animation de l'équipe commerciale
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Evaluation : contrôle en cours de formation



BTS Management Commercial Opérationnel-
niveau 5 codes NSF 310-312
Enregistré au RNCP-arrêté du 15 octobre
2018 (JO du 07 novembre 2018) Date de
publication de la fiche 11 décembre 2023



Les formations supérieures
de l'enseignement catholique
des Pays de la Loire



CAMPUS SAINT-CHARLES SAINTE CROIX

75 avenue Bollée 72000 Le Mans
02 43 81 28 65 - cfp@stcharles-stcroix.org





AVEZ-VOUS LA FIBRE ENTREPRENEURIALE ?

Vous avez l'esprit d'initiative, la force de conviction, vous êtes prêt à prendre des risques mesurés, vous savez repérer des opportunités de développement et vous avez des idées ? Alors OSEZ !

L'OPTION ENTREPRENEURIAT PERMET DE :

- Développer et éprouver l'esprit de création : construire son projet !
- Travailler en équipe et effectuer des mises en situations !
- Rencontrer des professionnels, des startups !

À SAINT-CHARLES SAINTE CROIX, ON OSE !

- **Pratiquer le “learning by doing”** : organisation d'une semaine d'animations sportives au sein du campus. Tous les intervalles ont été allongés de 10 minutes pour pratiquer un sport, échanger avec des jeunes entrepreneurs dans les domaines sport-santé ! Bilan : Des compétences entrepreneuriales validées, du pep's sportif pour les étudiants, les enseignants et le personnel administratif. Des perspectives ? Oh oui, reconduire ces activités tous les ans !
- **S'inspirer à travers des rencontres au campus**, en visio ou en entreprises avec des responsables de start'ups locales. (Rencontre avec N'GO SHOES – mode éthique à Nantes ou avec l'association B.R.E.F).
- **Développer ses soft skills**, des compétences “douces” qui sont très recherchées en entreprise comme la confiance en soi, l'aisance relationnelle, la créativité, l'optimisme.... par des ateliers de coaching avec des professionnels ou des associations (yoga du rire, coaching...)
- **Se préparer à l'examen** pour monter son dossier de 10 pages sur une création ou reprise d'entreprise (fictive pour l'instant) constitué du business modèle et business plan (diagnostics, positionnement de l'unité commerciale, potentiel, solidité des relations de partenariat, gestion des ressources humaines, faisabilité financière).
- **Être partenaire du Programme les Entrep'.** Ce programme vise à expérimenter l'entrepreneuriat en équipes pluridisciplinaires multicompétences. Deux gros points forts : participer à des ateliers collaboratifs et apprendre à valoriser son projet.



PRENDRE L'OPTION ENTREPRENEURIAT C'EST :

- Être ambitieux (voir grand et loin).
- Être autonome.
- Être créatif.
- Être solidaire.
- Avoir le sens des responsabilités.
- Gagner des points au BTS sans en perdre (seuls les points au-dessus de 10 sont comptabilisés).
- Gagner en compétences pour amener une mention supplémentaire à son diplôme.